



ISOLIERUNG
Spezial

DAS FACHBLATT

www.hagebau-brandschutzallianz.de
www.fachhandel-isoliertechnik.de

SOMMER 2010

Voller Erfolg: **RÜCKBLICK ISO 2010**

Zweiter Messeauftritt der FIT-Gruppe

ausführlicher Bericht auf den Seiten 8 + 9



Höchstleistungen bei hohen Temperaturen – ULTIMATE Tech Wired Mats



NEU



Ausgezeichnet
auf der ISO 2010

Höchstes Wärmedämmniveau, geringes Gewicht, platzsparende sowie leichte Verarbeitung: Das schafft Möglichkeiten betriebstechnische Anlagen kosteneffizienter und umweltfreundlicher zu planen und zu betreiben. Einfach, leicht und komfortabel – mit ISOVER ULTIMATE Tech Wired Mats.

**Mehr unter dialog@isover.de
oder Tel. 0621/501 200.**



ISOver

So wird gedämmt

Bundesimmissionsschutzverordnung für Feuerungsanlagen

Der Gesetzgeber ahndet den unzulässigen Betrieb von Feuerungsanlagen

Der Betrieb einer Anlage, die gegen die erste Bundesimmissionsschutzverordnung (1. BImSchV) verstößt, stellt eine Ordnungswidrigkeit dar. Kleine und mittlere Feuerungsanlagen wie Heizungsanlagen und Kaminöfen, Herde und offene Kamine müssen (mit Übergangsfristen) Schadstoffgrenzen einhalten.

Geregelt ist in der Verordnung unter anderem, wie oft und in welchem Umfang eine Anlage aus Immissionsschutzgründen überwacht werden muss. Die BImSchV enthält auch eine Liste der zulässigen Brennstoffe.

Vor Ort ist der Schornsteinfeger dafür verantwortlich, Verstöße gegen die Verordnung festzustellen. Die weitere Praxis ist von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich geregelt. In Nordrhein-Westfalen informiert beispielsweise der Schornsteinfeger das Ordnungsamt über den unzulässigen Betrieb einer Heizungsanlage.

Die folgende Tabelle zeigt die wichtigsten aktuell geltenden Grenzwerte:

Feuerungsanlagen	Grenzwerte
Feuerungsanlagen für feste Brennstoffe a) Nennwärmeleistung (NWL) < 15 kW b) Feuerungswärmeleistung > 15 kW	keine Grenzwerte Staub: 0,15 g/m ³ (für alle festen Brennstoffe) Kohlenmonoxid: gestuft nach NWL Holz: • 4 g/m ³ bei NWL bis 50 kW • 2 g/m ³ bei NWL über 50 bis 150 kW • 1 g/m ³ bei NWL über 150 bis 500 kW • 0,5 g/m ³ bei NWL über 500 kW
Ölfeuerungsanlagen (Feuerungswärmeleistung < 10 MW)	Rußzahl: [< 1 (Zerstäubungsbrenner)] Abgasverluste: • 11 % bei NWL über 4 bis 25 kW • 10 % bei NWL über 25 bis 50 kW • 9 % bei NWL über 50 kW
Gasfeuerungsanlagen (Feuerungswärmeleistung < 10 MW)	Abgasverluste: • 11 % bei NWL über 4 bis 25 kW • 10 % bei NWL über 25 bis 50 kW



WICHTIGE TERMINE

WO FINDET was statt?



Ausbildung zur Brandschutz-Fachkraft TÜV



13.09. – 18.09.2010 Hannover

Ausbildung zum Brandschutz-Fachtechniker TÜV



22.11. – 26.11.2010 Hannover

Wissens-Update für Brandschutz-Fachkräfte/-techniker



27.10.2010 München

Mehr Informationen und Anmelde-möglichkeiten unter
www.hagebau-brandschutzallianz.de

Ausbildung zur Fachkraft für Funktionsdecken TÜV



06.09. – 11.09.2010 Hannover

Mehr Informationen und Anmelde-möglichkeiten unter
www.decken-kompetenzcenter.de

NEUE RUBRIK:

FIT-GESELLSCHAFTER IM FOKUS



Mehr Platz für ein noch breiteres Sortiment:
Neuer Standort der SBM Spezial-Baustoffe GmbH
in Frankenthal

SBM Spezial-Baustoffe GmbH

Innovationen seit Jahrzehnten

Die Spezial-Baustoffe GmbH ist seit Anfang der 1970er Jahre als Fachhandel für technische Isolierung eine feste Größe im Isolierhandwerk.

Gegründet von Hans Martin Darmstädter und Hubertus Bauer, siedelte man sich mit einem kleinen, aber erfahrenen und engagierten Team in Mannheim und Flörsheim an und entwickelte sich im Laufe der Jahre zu einem der marktführenden Großhandelsunternehmen im Umkreis.

Zwei weitere eigenständige Niederlassungen komplettieren die Spezial-Baustoffe Gruppe, die mittlerweile unter der Führung der Jochen & Klaus Darmstädter Beteiligungs GmbH Kunden deutschlandweit betreut: seit 2008 mit Sarstedt im hannoverschen Raum sowie mit der neuesten Niederlassung in Freiberg im Kreis Ludwigsburg seit 2009.

„Unser Fachgebiet ist die technische Isolierung für den Wärme-, Kälte-, Schall- und Brandschutz“.

Schon von Beginn an standen der Kundenwunsch und die damit verbundenen, innovativen Lösungen im Fokus der Geschäftspolitik. So war die Spezial-Baustoffe GmbH schon frühzeitig mit einer Website im Internet vertreten. Seit einigen Monaten steht den Kunden auch ein Online-Shop zur Verfügung. Die moderne Fahrzeugflotte ist selbstverständlich

mit GPS ausgestattet und der Standort eines jeden LKWs kann Realtime auf einer Landkarte verfolgt werden.

Expansion für noch mehr Kundenservice

Die steigende Zahl der Aufträge und die Erweiterung des Sortiments führten dazu, dass im Laufe der Jahre die Lagerfläche am bisherigen Standort Mannheim nicht mehr ausreichte.

Im nur 15 km entfernten Frankenthal fand man die Möglichkeit, sich mit einer überdachten Lagerhalle auf ca. 4.000 m² auszudehnen.

Getreu dem Motto „pünktlich – zuverlässig – vollzählig“

In Frankenthal kümmern sich 12 Mitarbeiter zusammen mit Geschäftsführer Uwe Strasser darum, Kunden mit Produkten aus dem breiten Sortiment der Bereiche Wärme-, Kälte-, Schall- und Brandschutz zu beliefern.

Getreu dem Motto „pünktlich – zuverlässig – vollzählig“ nimmt sich die Spezial-Baustoffe GmbH jeder Herausforderung an. Eine eigene LKW-Flotte mit Lieferservice sorgt dafür, dass die Bestellwünsche der Kunden termingetreu innerhalb kürzester Zeit erfüllt werden.

Zusätzlich ist auch die persönliche Abholung im Lager in Frankenthal möglich.



„Wir bieten unseren Kunden einen außergewöhnlichen Service, sowohl in der Beratung und beim Sortiment als auch in der Zuverlässigkeit. Und wir werden alles daran setzen, diesen Standard weiter zu verbessern!“

Uwe Strasser, Geschäftsführer

Spezial-Baustoffe vor Ort:

- Frankenthal
- Frankfurt
- Hannover
- Stuttgart



Eine breite Produktpalette

Das Fachgebiet ist die technische Isolierung für den Wärme-, Kälte-, Schall- und Brandschutz. Kunden der Spezial-Baustoffe GmbH sind es gewohnt, ein ganzheitliches Produktportfolio vorzufinden. Diesem Anspruch wird man gerne gerecht. Der professionelle Verarbeiter findet hier die Sortimente aller marktführenden Hersteller für den jeweiligen Anwendungsbereich lagerhaltig vor.

NEUE RUBRIK:

FIT-GESELLSCHAFTER IM FOKUS

Seidemann Dämmstoffe feiert 20-jähriges Jubiläum in Gera



Am 18.06.2010 feierte die Otto Seidemann Dämmstoffhandel GmbH mit Sitz in Gera ihr 20-jähriges Jubiläum.

Gleich nach der Wende 1989 machte es sich Firmengründer Otto Seidemann zur Aufgabe, die Isolierfachbetriebe in seiner alten Heimat Thüringen mit technischen und kaufmännischen Schulungen für die neuen Marktbedingungen fit zu machen.

Die neuesten Isoliersysteme erhielten von den Verarbeitern so großen Zuspruch, dass die Idee einer Niederlassung geboren war.

1990 wurde dann zum Münchner Stammsitz die Schwestergesellschaft in Gera als erster Isolier-technik-Handel in den neuen Bundesländern offiziell gegründet.

Mittlerweile zählen zur Firmengruppe sechs hoch spezialisierte Standorte – neben München, Straubing, Nürnberg und Gera kamen in den 90ern noch Dresden und Berlin hinzu.

40 Mitarbeiter, 15 eigene Lkw – vom Sprinter über 7,5-t-Fahrzeuge mit Ladebordwand bis zum 18-m-Hochkranwagen – und rund 15.000 m² Lagerfläche bieten eine fundierte Kundenberatung und eine leistungsstarke Logistik.

Aufeinander abgestimmte Isoliersysteme für den Wärme-, Kälte-, Schall- und Brandschutz in beispielloser Sortimentstiefe werden ausschließlich an Profi-Fachbetriebe vertrieben.

Insbesondere hat sich Seidemann dem wich-

tigen Thema des Brandschutzes verschrieben. Seidemann ist seit 2007 Mitglied in der hagebau Brandschutzallianz und hat in allen Verkaufsgebieten vom TÜV ausgebildete Brandschutzfachkräfte im eigenen Personal.



Unter Schloss Osterstein an der Elster in den malerisch anmutenden alten Wirtschaftsgebäuden des „Hofgut Untermhaus“ bedankte sich der geschäftsführende Gesellschafter Jörg Seidemann bei den anwesenden Kunden für die 20-jährige Zusammenarbeit und Treue: „Für das uns von Ihnen entgegengebrachte Vertrauen möchten wir uns nicht zuletzt heute mit dieser Veranstaltung bedanken und hoffen auch in

Zukunft Ihr Vertrauen durch unseren Einsatz immer wieder aufs Neue zu verdienen.“ Insbesondere die engen und freundschaftlichen Beziehungen zu den Kunden und die Ausrichtung des Geschäftsmodells und des Serviceangebotes auf die Anforderungen vor allem der mittelständischen Kunden sei ihm ein großes Anliegen.

Rund 100 Gäste genossen an diesem denkwürdigen Tag kulinarische Köstlichkeiten aus Thüringen, das schöne Wetter auf der Sonnenterasse, das „Public Viewing“ des Deutschland-Spieles gegen Serbien und nicht zuletzt die Aufführung des Kabarets „Fettnäpfchen“ mit dem lokalen „Urgestein“ in Person von Frau Fastenau.

Die Kunden dankten die gute Geschäftsbindung mit zahlreichen Blumen und Präsenten. Herr Kühnberg (Kühnberg Isolierung) überreichte einen fachmännisch gefertigten „Seidemann“ aus Blechformteilen, der, ausgerüstet mit Fußball und 20-Jahre-Pokal Seidemann symbolisch in die nächsten 20 Jahre stürmen lassen soll. Zuletzt wurden noch die Sieger des „Seidemann-Quiz“ verkündet. Die Gewinner spendeten ihre gewonnenen Materialgutscheine mehrheitlich dem Ausbildungszentrum Gotha. Auch hierfür bedankt sich die Firma Seidemann mit allen Mitarbei-



ISO '10



©Wolfgang Heise – fotolia.com

Die ISO zählt zu der wichtigsten Informationsplattformen der Branche. Umso erfreulicher ist deswegen die Tatsache, dass der nun schon zweite Messeauftritt der FIT wieder als voller Erfolg zu verbuchen ist.

Trotz einiger Einschränkungen im Flugverkehr fanden sich doch über 1000 Besucher am Stand ein. Allein über 70 Gesellschaftervertreter suchten das Fachgespräch am Messestand.

Um die fachliche Atmosphäre etwas aufzulockern, konnten Hobby-Piloten ihre Geschicklichkeit am Off-Road-Parcour beweisen. Mit Minigeländewagen musste ein doch recht anspruchsvoller Rundkurs befahren werden, und so war Kurzweile und gute Laune vorprogrammiert. Als Tagespreise wurden eine Wii-Spielekonsole für die beste Rundenzeit, ein iPod Touch sowie ein RC-Fahrzeug für die zweit- und drittbeste Rundenzeit überreicht.



Mit ca. 180 geladenen Vertretern aus Gesellschafterkunden und Industrievertretern fand am ersten Messeabend im Feikert-Bistro die FIT-Abendveranstaltung statt, die mit Musik und Abendessen für gute Laune sorgte. Besonders an die Zauberkünstlerin, die mit raffinierten Tricks die Gäste beeindruckte, werden sich viele noch lange erinnern.





Wir sehen uns wieder auf der ISO am 10. und 11. Mai 2012 in KÖLN

VOB-Vertrag: Gilt eine Zahlungsbürgschaft auch für Nachträge?

DAS PROBLEM:

Der Auftragnehmer eines Bauvertrags erbringt in der Regel erhebliche Vorleistungen. Um sich hier vor Zahlungsausfällen abzusichern, kann er vom Auftraggeber eine Sicherheit nach § 648a BGB verlangen oder im Werkvertrag mit dem Auftraggeber ausdrücklich eine ent-

sprechende Zahlungsbürgschaft vereinbaren. Häufig ist allerdings der Text der vom Auftraggeber ausgehändigten Bürgschaftsurkunde nicht ganz eindeutig.

DER FALL:

Der Auftraggeber händigt dem Auftragnehmer eine Bankbürgschaft aus, wonach der Bürge vom Auftragnehmer „bis zu einem Höchstbetrag von 50.000 Euro zur Sicherung von Werklohnforderungen“ gegen den Auftraggeber haftet. Es kommt zu erheblichen Vertragsän-

derungen und Zusatzleistungen. Weil der Auftraggeber die Nachträge nicht mehr bezahlen kann, will der Auftragnehmer die bürgende Bank in Anspruch nehmen.

Mit Erfolg?

DIE ENTSCHEIDUNG:

Der BGH hat diese Frage mit Urteil vom 15.12.2009 – Az.: XI ZR 107/08 – **verneint**.

Nach § 767 Abs. 1 S. 3 BGB wird die Verpflichtung des Bürgen durch ein Rechtsgeschäft, das der Hauptschuldner nach der Übernahme der Bürgschaft vornimmt, nicht erweitert. Diese Aussage gilt auch für den VOB-Vertrag.

Zwar erlaubt der VOB-Vertrag dem Auftraggeber, einseitig Vertragsänderungen vorzunehmen (§ 1 Nr. 3 VOB/B) oder notwendige Zusatzleistungen (§ 1 Nr. 4 VOB/B) in Auftrag geben zu können und damit

das Ausfallrisiko des Auftragnehmers zu erhöhen. Im Gegensatz zum Auftragnehmer, der „dieses Zusatzrisiko durch eine sorgfältige Klärung der technischen Voraussetzungen des vereinbarten Werkerfolgs reduzieren“ kann, sind diese Risiken für den Bürgen weder im Grund noch im Umfang kalkulierbar. „Verständige Vertragsparteien“ können somit nicht davon ausgehen, dass der Bürge in Abkehr von § 767 Abs. 1 S. 3 BGB solche Zusatzrisiken allein deswegen übernimmt, weil im Bauvertrag die VOB/B Anwendung findet.

HINWEIS FÜR DIE PRAXIS:

Die hier vertretene Ansicht des BGH ist in der Literatur heftig umstritten. (Anderer Ansicht z. B. Heiermann/Riedl/Rusam, Handkommentar zur VOB, 11. Aufl., § 17 VOB/B Rn. 53; Kniffka, ibi-online-Kommentar, § 648a Rn 39).

Sollen mit der Zahlungsbürgschaft auch Nachträge aus Vertragsänderungen oder Zusatzleistungen abgesichert werden, sollte der Auftragnehmer darauf achten, dass die Bürgschaftsurkunde entsprechend formuliert wird.

FAZIT:

Auch bei einem VOB-Vertrag erstreckt sich eine Bürgschaft, die für Werklohnforderungen aus einem Bauvertrag übernommen worden ist, nicht auf spätere Nachträge!

Flexible Arbeitszeitmodelle für mehr Kundennähe

Starre Arbeitszeitregelungen dominieren noch immer in der Praxis, so das Ergebnis einer Studie vom Deutschen Handwerksinstitut (DHI). Die Gründe sind meist althergebrachte Vorurteile, weniger betriebliche Notwendigkeiten.

Etwa die Hälfte der Befragten rechnet damit, dass sich durch eine flexibel gestaltete Arbeitszeit der Verwaltungsaufwand erhöhen würde, nur jeder Dritte hält solche Modelle dafür geeignet, die Motivation der Mitarbeiter zu steigern, Fehlzeiten zu reduzieren und eine damit einhergehende bessere Auslastung der Ressourcen zu erreichen.

In der Praxis bestätigen sich diese Befürchtungen jedoch nicht.

Über 80 Prozent der Betriebe mit flexibel gestalteten Arbeitszeiten konnten Auftragsschwankungen besser in den Griff bekommen. Die Kundenzufriedenheit konnte bei zwei Dritteln der Befragten spürbar verbessert werden.

Je weniger auf starre Arbeitszeiten gesetzt

wird, desto besser gestaltet sich das Betriebsergebnis. Dabei spielt die Größe des Unternehmens keine Rolle.

Durch ein Jahresarbeitszeitkonto können Überstunden abgebaut werden und gleichzeitig wird durch Einführung eines Monatslohns eine gleichbleibende monatliche Lohnsumme erreicht.

Die Vorteile für den Unternehmer sind offensichtlich:

- Flexible Auftragsabwicklung
- Höhere Kundenzufriedenheit
- Weniger Überstunden
- Effiziente Auslastung der Ressourcen

Die Notwendigkeit der Einführung eines flexiblen Arbeitszeitmodells sollte aber in jedem Fall mit den betroffenen Mitarbeitern besprochen werden, um ein Kippen des Arbeitsklimas zu verhindern. Bei entsprechender Argumentation und dem Herausstellen der daraus resultierenden Vorteile – auch für die Mitarbeiter – wächst die Bereitschaft, zusammen mit dem Betrieb an einem Strang zu ziehen.

Das richtige Modell finden

Analyse: Wo ist der Krankenstand besonders hoch? Befragen der Mitarbeiter nach ihren Wunschzeiten

Entwicklung: Defizite beseitigen und mit den Interessen der Mitarbeiter bestmöglich in Einklang bringen

Vorbereitung: Mit allen betroffenen Mitarbeitern die neuen Regeln des Arbeitszeitausgleichs, von Urlaub und Vergütung schriftlich vereinbaren

Einführung: Besonders in der Startphase beobachten, ob die gewünschten Effekte eintreten, und unerwartete Fehlentwicklungen dokumentieren

Optimierung: Verhindern, dass Fehlentwicklungen sich festigen, und gegensteuern, Verbesserungen schnellstens umsetzen und dabei auf weiche Faktoren setzen, um die Arbeitszufriedenheit nicht zu gefährden

Für weitergehende Informationen lesen Sie bitte den Artikel www.handwerk-magazin.de/data/download/dl/969957/Flexible_Arbeitszeit.pdf

Grünes Licht für den Einbau von Dieselpartikelfiltern

Bundesministerium empfiehlt, jetzt nachzurüsten

Seit Mai 2010 ist die Richtlinie zur Förderung des nachträglichen Einbaus von Partikelminderungssystemen bei Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen mit Selbstzündungsmotor (Diesel) in Kraft. Förderfähig ist die Nachrüstung mit einem Partikelfilter u. a. auch von leichten Nutzfahrzeugen (bis 3,5 t). 330,00 Euro gibt es an Zuschuss, wenn die Erstzulassung vor dem 17. Dezember 2009 erfolgt ist und die Nachrüstung bis zum 31. Dezember 2010 abgeschlossen ist.

Die Förderanträge können beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) gestellt werden (www.pmsf.bafa.de).

Das Förderprogramm reicht für etwa 160.000 Nachrüstungen. Ausgezahlt wird in der Reihenfolge der bei der BAFA eingegangenen vollständigen Antragsunterlagen.

Erleben Sie unser »BLAUES WUNDER«

kairflex[®] BLUECO

low SP PI
Smoke Production

zero HALOGEN

zero DecaBDE
Decabromdiphenylether

www.kaimann.de

KAIMANN
foam technology of tomorrow

JA, ich will weitere Informationen!

Bitte senden Sie mir Informationsmaterial zu den unten angekreuzten Themen!

HIER
ANKREUZEN



SEITE 02: **ISOVER** – ULTIMATE Tech Wired Mats

SEITE 11: **KAIMANN** – Kaiflex Blu^{eco}

IMPRESSUM: Herausgeber: hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG, Celler Straße 47, 29614 Soltau, DAS FACHBLATT erscheint 4 x jährlich, Ausgabe 2/2010
Verantwortlicher Redakteur: Carsten Schmidt, Tel. 05191 / 802-913, verantwortlich für Anzeigen: Carsten Schmidt, Tel. 05191 / 802-913
REALISATION: KONKRET.creativ, Agentur für Marketing & Verkaufsförderung GmbH, Hünxe/Bayreuth, Tel. 0921/5073748-0
Alle Angaben ohne Gewähr. Abweichungen/Änderungen der Produkte durch die Lieferanten vorbehalten. © hagebau

Absender

Firma, Inhaber:

Straße, PLZ, Ort:

Telefon:

Telefax:

E-Mail: